

拼多多代运营 网店托管 直通车应该怎么开

产品名称	拼多多代运营 网店托管 直通车应该怎么开
公司名称	杭州臻广科技有限公司运营部
价格	.00/个
规格参数	服务模式:三对一 服务内容:全托管服务 公司地址:浙江杭州
公司地址	杭州经济技术开发区4号大街28号2幢517室
联系电话	18966166821 18966166821

产品详情

做拼多多店铺一定都清楚，店铺推广一定是店铺运用过程中至关重要的一个环节；我们可以理解这是平台收割韭菜的一种方式，但不得不承认，这也是给我们很多店铺弯道超车的一个机会；

尤其是对于店铺起步比较晚的新手们，在面临已经逐渐成熟的电商时长，越来越少的蓝海机会，单纯的靠好的商品吸引用户做大店铺，已经越来越困难了；那使用平台的店铺推广，就成为新手们的一个最好选择。

正如我上面所说，这是机会，同业也面临巨大风险；那么，新手在店铺推广过程中，有哪些坑是一定要踩的：

一、推广期间修改商信息

在店铺推广前，就一定要做好充足的前期准备，避免在推广期间频繁修改商品信息。

活动期间：会丧失资源位

自然搜索：影响排名

搜索推广：修改标题可能会影响关键词的质量分

场景推广：修改商品的属性，可能会重新匹配定向人群

二、推广计划一会开一会关

推广计划一旦开始，就尽量不要随便开关。很多人开启推广计划，一段时间发现效果不好，关闭推广。过段时间又觉着店铺没有流量，又重新开启推广。

这样反反复复，是最要不得的。随意关停推广计划，会导致权重归零，之前的推广费用也打水漂了。

三、店铺没有基础销量就开直通车

通常情况下，一个新的店铺没有销量、没有评价、没有流量、转化率非常低，这种情况下开车，90%会亏钱。直通车停了，店铺流量也基本上就停了。

优化好基本功 新品活动积累一定的基础销量和权重

做好这两点后，再选择合适的时间和合适的商品开直通车。

四、不设置日限额

新店推广，不设置日限额，很容易造成成本失控。

建议控制推广成本，先小限额推广，然后根据商品的转化数据逐步提升，保证长期推广。

五、添加过多关键词

有些关键词与商品的匹配度低，点击率和转化率低，反而会影响商品的质量得分，进而影响整个推广的转化率

六、选择有违规记录的商品做推广

有违规记录的商品，平台可能会有流量限制。推广商品还是选择整体得分较好的商品，用一款销量好的商品带动整个店铺流量。